

陽明学は、孔子(紀元前551年~479年)の教えである「儒教」から始まり、孟子、朱子へと引き継がれ、王陽明(1472年~1528年)によって確立された中国で生まれた学問です。日本では中江藤樹(1608年~1648年)が、根付かせ、「日本陽明学」の創始者となりました。江戸時代の武士道及び戦前の道徳の基本であった修身の源となった学問です。陽明学の真髄は「人の純粋な心」こそが絶対的な正しさを持つという、大宇宙の真理の発見であり、陽明学では、この真理を「心即理」(しんそくり)というキーワードで示します。この陽明学とS C理論の関連性をここで述べるわけですが、私は陽明学については素人ですので、参考にさせていただいた本「陽明学がわかる本」(長尾剛著・PHP研究所出版)の内容を引用させていただきます。この本は、陽明学を「日本人の人生美学をさぐる。善く生きるために、どうすべきか?」というテーマで書かれており、人間として、また日本人としての正しい生き方、及び思考概念を述べています(いい本ですので、是非読んで下さい)。

私は、「SEIKA」(成果)の根源的解析をライフワークにしています。何事においても高い成果を出すためには、技術論だけではなく、「偉大な何かを創出すること」が必要です。野球で言えば2割5分バッター(125本安打・年俸4,000万円)までは技術論、さらに25本安打を余分に打つと3割バッターになれば、年俸は5倍の2億円、さらに25本安打を余分に打つと3割5分バッターとなれば年俸はさらに5倍の10億円となります。これを「紙一重による成果の天国と地獄の理論」と言います。この紙一重による成果の天国と地獄の理論の裏から表に変える手法を、一言で言うと「創意工夫による偉大なる成果」です。この創意工夫による偉大なる成果を導く考え方を「思考と研究の概念」や「成果の概念」として、六車流研(ホームページがありますので、是非見て下さい)で取り上げています。

さて、今回のテーマである、陽明学のキーワードとS C理論の関係を示します(六車流：流通理論)。

### 格物致知(かくぶつちち)

格物致知の「格物」とは、この世の物事を「なぜそのようになっているのか」をトコトン突き詰めて考える...という意味で、「致知」とは、それにより理(理論)を知る(解明できる)という考え方です。さらに、この考え方を前進させると、人の心こそが理であり、自分の心を純粋に磨きあげ、物事の姿を正しくすることに結びつくことです。世の中の物事には、何となくスッキリ納得出来ないのに「まあ、これでいいだろう...」とボンヤリ受け入れてしまうことが多くあります。流通業界は暗黒大陸と言われ、メカニズム的に多くの未解決な現象が多くあります。商売はやって見なければ分からない...ではなく、不思議な成功も不思議な失敗も本当はないのですから、後追い手法(ケーススタディ)で、成功・失敗のメカニズムを解明することが大切です。本当に「気分よく自分(売り手)が納得し、かつ、本当に気分よく相手(買い手)を納得させることが商売の鉄則」であり、陽明学から学ぶことが出来ます。今、売り手が純粋な心を持つ自分ならば納得できない商品・サービスを売り、マスコミを騒がせています。これは自分の心を純粋に磨きあげていない商売人が多くいることを意味し、今後流通大国日本への挑戦をするためには困った存在です。

### 知行合一(ちぎょうごういつ)

「考えること」は「動くこと」の始まりであり、「動くこと」は「考えること」の完結であるとの考えです。この2つは表裏一体であり、切り離しては考えられません。人が「何かを決めたら行動に移す」ことは「陽が昇ったら明るくなる」と同様に、きわめて自然当然の流れなのです。この知行合一は「本当に何かを知っている者」と「本当は何も知らない者」を、はっきり見分けられる基準となります。

流通現象を見て、成果を出すまで仕上げる論法に「成果の4段階説」があります。この成果の4段階説は陽明学の知行合一の考え方と一致します。すなわち、流通業界の中で起こった成功・失敗の現象を、まず「知る=知識として受けとめる」ことから始まり、次いで「現象のメカニズムを徹底解明=理論化して体系として受けとめる」、さらに「成果を出す仕組みづくり=戦略化して行動原則を創出する」、最後に「能率よく仕上げる=形として完成させる」ことにより、成果ある経営行動が可能となります。すなわち、陽明学で言えば、知識と理論の段階が「知」であり、戦略と戦術の段階が「行」となります。